

売上の柱をもう一本つくる 新市場開拓の手法

「会社を変えたい。でも、何から始めれば…」
と一人で悩んでいませんか？

国内市場が縮小する中、次の一手が見つからず
焦りを感じている後継者・経営幹部の方は少なく
ありません。本セミナーでは、業種を問わず
「自社の強みを活かせる新しい市場の正しい選
び方」を分かりやすく解説します。

相談相手がいらないモヤモヤを解消し、未来への
ヒントを掴む時間にしませんか？

まずは息抜きがてら、気軽にご参加ください。

09.08 
14:00-16:00

お伝えする内容

- ✓ 今、新市場を狙うべき理由
- ✓ 狙うべき新市場の見つけ方・選び方
- ✓ 自社の強みを"売れる言葉"に変える方法
- ✓ 新規受注を取るための営業アプローチ術
- ✓ 経営者が描く新市場開拓ロードマップ

- ・ 場所: すみだ産業会館会議室4 (JR錦糸町駅徒歩5分)
- ・ 日時: 2026年9月8日 14:00~16:00
- ・ 参加費: 無料
- ・ 申込方法: 下記のウェブサイトまたは裏面FAX



講師 衣笠 匠
中小企業診断士

株式会社ヤクルト本社にて、東北・関東・甲信越エリアの販売代理店における市場の実態と課題に向き合い、営業戦略の立案・実行を担当。最年少で経営企画部門へ異動し、中期経営計画策定プロジェクトを企画・運営。他社飲料メーカーとの業務提携では実務責任者として商品開発・物流協業・製造委託を推進し、新規事業を創出。現在は株式会社HAKUBI代表として、新規事業開発支援を手がける。

お申込みはこちらから

二次元コードまたは、WEBサイトからお願いします。



お問い合わせ

東京商工会議所

ビジネスサポートデスク東京東

TEL 03-4346-1973

MAIL bsdeast@tokyo-cci.or.jp

WEB www.tokyo-cci.or.jp/soudan/bsd/east/

FAXでの申し込み

03-3635-7148

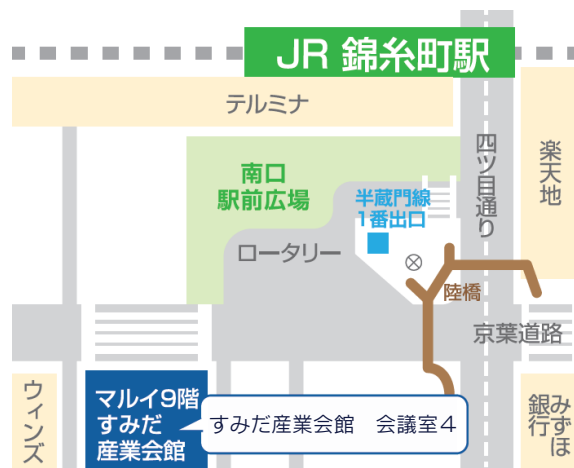
事業所名			
役職		名前	
所在地	〒		
TEL		MAIL	
従業員数	(パート・アルバイト除き) 名	東商会員	☐ 会員 ☐ 非会員
業種			
本セミナーを知った理由	☐ メルマガ ☐ ホームページ ☐ SNS ☐ 金融機関からの紹介 ☐ 知人・友人 ☐ その他 ()		

開催会場のご案内

すみだ産業会館 会議室4

(東京都墨田区江東橋3-9-10 すみだ産業会館9階)

JR/地下鉄錦糸町駅
徒歩5分



※ご記入いただいた情報は、当セミナーに関する運営のために使用いたします。また東京商工会議所からの各種情報提供のために使用する場合もございます。
※セミナーの特性上、コンサルティング業や士業等、講師と業種が近い方は参加をお断りする場合がございます。